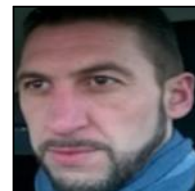


**Laurent C.** - Né en 1987  
**14170 Saint Pierre En Auge**  
**10 ans d'expérience**  
**Réf : 2404080742**



## Commercial / business developer

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**2005** : Bac Pro à LYCEE JEANNE D'ARC  
VENTE

**2003** : BEP à LYCEE JEANNE D'ARC  
VENTE

### Expériences professionnelles

---

**09/2020 à ce jour :**

Magasinier/Ouvrier de production chez Randstad  
Magasinier préparateur de commande.  
Contrôle qualitatif/quantitatifs.  
Ouvrier de production sur chaîne automatisé.  
Respect des cadences, contrôle qualité, polyvalence

**01/2016 - 05/2018 :**

Commercial itinérant chez Howden Joinery Ltd  
Développement centre de profit ( Caen ) réservé aux professionnels du bâtiment. (BtoB). Ouverture de compte et accompagnement des professionnels pour le développement de l'activité cuisine. Prospection, réalisation de métré, relevé d'implantation, logistique, SAV.  
Année d'ouverture 2016: Objectif 1M€ / Réalisé 1,1M€

**01/2013 - 07/2014 :**

Commercial chez Altherm  
Commercialisation de menuiserie, chauffage et production d'eau chaude à une clientèle de particuliers. (BtoC)  
Prospection: phoning, gms, salons et parrainage

**01/2011 - 01/2013 :**

Délégué commercial chez Lgb-groupe Cac  
Commercialisation de produits capillaires et esthétiques à une clientèle composée de salon de coiffure et institut de beauté. Augmentation CA/parts de marché N-1 (+de 50%) Ouverture Comptes Clients (+32%).  
Promotion pour de la formation spécifique (ex: modelage crânien), voyage, séminaire, matériels et Appareillages

**11/2007 - 08/2010 :**

AGENT COMMERCIAL INDEPENDANT chez Sae Normandie  
Commercialisation de système de chauffage aérotherme à une cliente de particuliers. (BtoC)  
-Prescription du matériel selon la configuration, les besoins de l'habitation et les exigences techniques.

-MEILLEUR VENDEUR 2008/09 C.A. 2008 ( 410000€ ) C.A.2009 ( 360000€ )

**01/2007 - 10/2007 :**

Animateur des ventes chez Tendance Renovation

Développement d'un centre de profit.

Commercialisation produits de menuiseries.

Recrutement, formation et animation de l'équipe commerciale.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

**03/2006 - 12/2006 :**

Commercial chez Habitat D'aujourd'hui

Commercialisation de produits de menuiseries auprès d'une clientèle de particuliers (BtoC), atteinte des objectifs commerciaux mensuels 120%, 25K€/mois.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

**07/2005 - 03/2006 :**

Commercial chez Huis Clos

Commercialisation de produits de menuiseries auprès d'une clientèle de particuliers BtoC, atteinte des objectifs commerciaux mensuels 110%, 22K€/mois.

Prospection: Phoning, Porte à porte, GMS, salons

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Prospection commerciale

Négociation commerciale

Développement commercial

Fidélisation client

Logiciel CRM

Relationnel

## Permis

---

Permis B